PROGRAMA DE APOYO A LAS EXPORTACIONES PARAGUAYAS (1916/BL-PR)

Términos de Referencia

CONSULTORIA INDIVIDUAL

CONTRATACION DE CONSULTOR PARA "PROYECTO EMPRESARIAL INDIVIDUAL RX 28/2011"

"APERTURA DE FRANQUICIAS TIENDAS PILAR EN CENTROAMERICA Y SUDAMERICA"

I. ANTECEDENTES DEL PROGRAMA

El fin del Programa es contribuir a incrementar el ritmo de crecimiento de las exportaciones paraguayas en forma sostenible. El propósito es incrementar las exportaciones de los sectores y de las empresas participantes. Se busca lograr estos objetivos mediante el fortalecimiento de la institucionalidad pública de apoyo a las exportaciones y el apoyo directo a proyectos estructurantes y empresariales enmarcados dentro de Estrategias Sectoriales y Empresariales de exportación.

El Programa consiste en dos componentes:

El primer componente de Fortalecimiento del Sistema de Apoyo a las Exportaciones tiene como propósito mejorar las capacidades institucionales de la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) y de los organismos públicos y privados involucrados en las Mesas Sectoriales para detectar oportunidades de exportación a nivel de país y de sector, facilitar el desarrollo de Estrategias Comerciales Sectoriales (ECS) coherentes con estas oportunidades para cada uno de los sectores priorizados, coordinar las acciones adecuadas para implementar estas ECS y apoyar a las empresas en el desarrollo de estrategias de exportación de mediano a largo plazo.

El segundo componente de Apoyo Directo a Empresas y a Sectores tiene el propósito de cofinanciar, a nivel de sector (mesa) y de empresa (micro) la ejecución de las acciones de fortalecimiento de la capacidad exportadora de las empresas. En el caso del apoyo directo a sectores el propósito es contribuir a implementar aquellas acciones definidas en las estrategias comerciales sectoriales que tengan un impacto significativo sobre el conjunto de empresas de cada sector, denominadas Estructurantes. En el caso de apoyo directo a empresas, el propósito es apoyarlas para implementar las acciones concretas, definidas en sus planes de negocios individuales o grupales.

II. ANTECEDENTES DEL PROYECTO

La empresa Manufactura Pilar, miembro de la Mesa Sectorial de Textil y Confecciones, tiene como visión ofrecer productos de puro algodón para el mundo en todas sus formas y producir y comercializar hilos, tejidos y prendas de vestir y para el hogar, viene exportando desde los años noventa y sigue creciendo desde entonces. Este proyecto se inicia gracias a que los productos de la empresa han tenido éxito en materia de venta y calidad, en una tienda de hogar de Guatemala que importa desde hace dos años. Conjuntamente con este hecho, han investigado el mercado de Centroamérica y la empresa noto una oportunidad en cuento a la falta de aprovisionamiento de productos de la línea hogar para un segmento Premium en países centroamericanos. Manufactura Pilar ha contratado un consultor para medir la factibilidad y obtener mayor información del mercado y franquicias.

Estos hechos inspiraron a la empresa a planear formar franquicias en Centro América y Sudamérica, contando con la ventaja que el formato de Tiendas Pilar es innovador en muchos países. Una buena estrategia de franquicia permitirá que la empresa se expanda y crezca de manera rápida y sin muchos riesgos en el exterior. El objetivo es formatear y esquematizar el desarrollo de las franquicias de Tiendas Pilar a través de un planeamiento estratégico de acuerdo a la empresa paraguaya y los mercados que apunta. La consultoría planteada proporcionaría manuales de la estructura y operación para que sirvan de guía y sostengan la expansión de esta empresa paraguaya.

III. Objetivos de la Consultoría

1. Elaboración de planeamiento estratégico y estructura del programa de franquicias de tiendas Pilar
2. Elaboración de documentos de contrato de la franquicia
3. Elaboración de Manual de Operaciones

Objetivo 1:

1. Actividades: Elaboración de planeamiento estratégico y estructura del programa de franquicias de tiendas Pilar.
   - 1.1 Análisis del consultor de Tiendas Pilar para conocer sus características operacionales y recomendar políticas y procedimientos encaminados a enriquecer el programa de franquicias.
   - 1.2 Revisión de los diferentes productos y servicios que ofrece Tiendas Pilar en función de examinar actuales formatos operacionales y características de las instalaciones y enfoques de mercado para la evaluación de efectos sobre el programa de franquicia.
   - 1.3 Realizar recomendaciones relacionados con aspectos del negocio para transformarlas en las bases para diseñar el programa. Recomendaciones relacionadas a:
     - a) formulación de políticas
     - b) programas de soporte de servicio brindado al franquiciado
     - c) estructura de la franquicia más adecuada a la situación y velocidad de expansión

d) recomendaciones de los recursos humanos y financieros necesarios para la implementación del programa franquicias.

1.4 Evaluación financiera y aspectos económicos de la franquicia para evaluar fuentes de ingreso apropiadas y estimación de monto o porcentaje a cobrar en cuanto a franchise fee (derecho inicial), regalías, publicidad y todos los costos involucrados en la operatoria de un Programa de Franquicias.

1.5 Confección de una proyección económica que permita evaluar la rentabilidad de la franquicia y el tiempo de recuperación de la inversión.

1.6 Perfil de mercado para evaular los potenciales competidores que están franquiciando. Mini investigación de mercado para averiguar regalías, inversiones, cantidad de franquicas de competidores si hubiere.

Objetivo 2:

2. Elaboración de documentos de contrato de la franquicia

2.1 Elaboración de contrato de Franquicia que definirá la relación contractual entre el Franquiciante y el Franquiciado que contenga:

a) Obligaciones y derechos del Franquiciante y el Franquiciado
b) Descripción del negocio propuesto
c) Servicios a brindar por el Franquiciantes
d) Aspectos comerciales y financieros (proveedores, regalías, etc.)
e) Otorgamiento del uso del sistema y marca
f) Pautas de desarrollo y designación de territorio
g) Periodo de vigencia y renovación
h) Convenio de no competencia
i) Independencia jurídica, seguros, incumplimiento y extinción

Objetivo 3:

3. Elaboración de Manual de Operaciones

3.1. Resumen preliminar que identifique y describa los puntos relevantes que deberá abarcar el Manual de Operaciones según reuniones con gerencia y personal de Tiendas Pilar.

3.2. Desarrollo de Manuales de Operaciones con la información esencial para la operación de franquicia que contenga:

a) Políticas generales de la compañía
b) Mercado: objetivos y oportunidades de negocios
c) Obligaciones y derechos de los franquiciados
d) Canales de abastecimiento, precios y márgenes de comercialización
e) Reportes a remitir al Franquiciantes y formas de remitir las regalías
f) Equipamiento necesario, Mobiliario y distribución Física
g) Seguros, impuestos y procedimientos diarios
h) Personal: selección , evaluación y políticas

IV. PRODUCTOS ESPERADOS

1. Un documento que contenga el Planeamiento Estratégico, (que refleje además las reuniones establecidas con la empresa Manufactura Pilar S.A. sobre su actual estructura y transición hacia la franquicia). El documento debe ser una guía para la implementación de la franquicia conteniendo por ejemplo fuentes de ingreso de la misma y evaluación de los aspectos económicos y mercado.

2. Un documento que contenga el contrato de franquicia; la conceptualización, descripción y guía para la implementación de los contratos.
3. Documento que contenga los Manuales de Operaciones desarrollados y con sus descripciones. Contará con el desarrollo de los siguientes manuales: Manual de Puesta en Marcha de Franquicia, Manual de Procedimientos Diarios, Manual de personal, Manual de Producto, Manual de Marketing, Manual de Sistemas y Manual de Control de Gestión.

V. PERFIL DEL CONSULTOR

Formación

.Licenciado en Administración de Empresas, Ingeniero, Economista y/o afines

.Maestrías relacionadas a administración de negocios

Experiencia :

- Experiencia General 5 años
- Experiencia demostrable en implementación y desarrollo de franquicias, (5) cinco proyectos relacionados a los términos de referencia de esta consultoría
- Buenos conocimientos en procesos de formulación y gestión de franquicias en el sector de confecciones
- Conocimiento internacional de franquicias, particularmente en Centro América y Sudamérica.

Otros requisitos :

- Servicios a organismos Internacionales
- Experiencia en docencia a nivel universitario (no excluyente).
- Experiencia en elaboración de materiales educativos e informativos relacionados al objeto de la presente contratación.
- Entrevista personal

VI. Plazo y Tipo de Contratación

La consultoría será por producto entregado, tendrá una duración de hasta 6 (seis) meses desde la firma del contrato.

VII. Coordinación, Supervisión e Informes

El Consultor coordinará sus actividades con el Beneficiario (Tiendas Pilar), el Director de Programas Sectoriales, y será supervisado por el Coordinador del Programa.

El Consultor deberá presentar a la UEP, cuando sea solicitado, informes parciales conforme al avance de su consultoría y a los logros de los resultados previstos.

Al concluir el plazo de sus servicios, deberá presentar a la UEP un Informe Final que contenga en detalle todos los productos esperados de la presente consultoría.

El responsable de la aprobación de los informes es el Coordinador General del Programa.

VIII. Organización y presentación del Informe Final

El informe final del consultor deberá reflejar explícitamente la correspondencia de su contenido con los componentes, actividades y productos, requeridos en los Términos de Referencia para lo cual el Consultor elaborará un índice que permita reconocer en forma unívoca el cumplimiento de todas y cada una de las Actividades.

El informe final deberá presentarse en original y dos copias impresas con soporte digital.

Además el informe podrá tener las siguientes características mínimas:

- Encuadernado con espiral y tapa anterior transparente,
- Cantidad de ejemplares: 3 (1 original y 2 copias).
- Deberá registrar su firma en la carátula y en la última hoja del estudio
- Deberá constar en la carátula del Informe Final los datos del Estudio (título y código), Período de Contratación y mes de Presentación de los Informes.
- En la sección ANEXOS: Se presentarán aquellos cuadros, gráficos, otro tipo de información que da soporte al estudio y trabajo realizado, entre ellos lo referente a la "metodología" empleada, especialmente en cuanto a:
    - Fuentes de información primaria
    - Fuentes de información secundaria
    - Instrumentos y técnicas de investigación
    - Análisis de datos

IX. Presupuesto, Fuente de Financiamiento y Cronograma de Pago

El Monto del Contrato es de USD 10.000 (Dólares Americanos Diez Mil) incluido impuestos. El pago será realizado en Guaraníes de acuerdo al tipo de cambio BCP. Los honorarios serán pagados con cargo a los recursos del Programa de Apoyo a las Exportaciones Paraguayas (1916/BL-PR) del Banco Interamericano de Desarrollo FF20 y con contrapartida Local FF 10 respectivamente.

Los costos de traslados, alojamientos y estadía en el país para el cumplimiento de sus funciones, serán a cargo del consultor.

El cronograma de pago es el siguiente:

INFORME	Condición	PORCENTAJE	MONTO USD	Fecha de entrega
Informe 1	Aprobación del borrador del Informe 1, el cual deberá contener información preliminar sobre el Manual	35 %	3.500	30 días a partir de la firma del contrato
Informe 2	Aprobación del Informe preliminar /final del manual	30 %	3.000	60 días días a partir de la firma del contrato

Informe 3	Aprobación del Informe que refleje el resultado de los diagnósticos realizados. Manual de Operaciones y Estrategias.	35%	3.500	90 días días a partir de la firma del contrato